

## **ЗВУКИ УСПЕХА: КАК ПЯТЬ СИЛ М. ПОРТЕРА РАЗДЕЛЯЮТ МУЗЫКАЛЬНЫХ ГИГАНТОВ**

Конкуренция в музыкальной индустрии включает музыкальные компании, исполнителей, звукозаписывающие лейблы, платформы потоковой передачи музыки и промоутеров концертов. Она проявляется в борьбе за контракты на запись и трансляцию, за эксклюзивные права на контент, лучшие концертные площадки и внимание слушателей.

В музыкальной индустрии сильная конкуренция из-за новых игроков и постоянного требования к инновациям. Успешные компании и артисты разрабатывают уникальный стиль, маркетинг и высококачественную музыку, чтобы выделиться и привлечь поклонников. Они также адаптируются к меняющимся предпочтениям аудитории.

В музыкальной индустрии поставщики — компании и лица, предоставляющие товары и услуги для производства, распространения и продвижения музыки. Отношения с поставщиками важны для успеха музыкантов. Это включает построение прочных отношений, переговоры о выгодных условиях контрактов и соглашений. Примеры поставщиков: производители инструментов, студии звукозаписи, продюсеры, дистрибьюторы, режиссеры музыкальных клипов, публицисты и туристические компании.

Покупатели в музыкальной индустрии — частные лица и компании, приобретающие музыку и связанные с ней товары и услуги. Их влияние на успех музыкантов велико, поэтому важно понимать свою аудиторию, адаптировать маркетинг и взаимодействовать с ними через социальные сети. Для долгосрочного успеха музыканты должны также быть в курсе новых тенденций и строить прочные отношения с покупателями.

Заменяющие продукты или услуги в музыкальной индустрии — альтернативы, такие как фильмы, телешоу, видеоигры и иные виды развлечений. Они конкурируют с музыкой за внимание потребителей, что может негативно сказаться на успехе музыкантов. Чтобы справиться с этой конкуренцией, музыканты должны создавать уникальную и привлекательную музыку, использовать социальные сети для продвижения и искать новые источники дохода. Понимание аудитории и опережение тенденций помогут им достичь долгосрочного успеха в индустрии.

Барьеры для входа в музыкальную индустрию включают высокие капитальные затраты, ограниченный доступ к каналам распространения, законы об интеллектуальной собственности и высокую конкуренцию. Эти барьеры могут ограничить успех новых музыкантов и компаний. Чтобы преодолеть их, музыканты могут развивать уникальную музыку, использовать технологии и альтернативные каналы распространения, сотрудничать с известными артистами. Понимание новых тенденций поможет им достичь долгосрочного успеха в индустрии.

Музыкальная индустрия — высококонкурентный рынок, где важны пять сил Портера: поставщики, покупатели, заменяющие товары, внутренняя конкуренция и барьеры для входа. Для достижения успеха музыканты должны разрабатывать уникальную музыку, строить прочные отношения с поставщиками и покупателями, использовать технологии и социальные сети, изучать новые источники дохода и опережать тенденции. Понимание этих факторов и инновации помогут им достичь долгосрочного успеха.

#### **Источник**

*Michael E. Porter* How Competitive Forces Shape Strategy [Electronic resource] // Harvard Business Review. — Mode of access: <https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy>. — Date of access: 02.04.2023.